

## Menjelaskan Ide Kewirausahaan berbasis Kanvas Nilai Keunggulan dengan Metode Bercerita

Dotty, Wimpertiwi<sup>a</sup>

**Abstrak** - Metode bercerita (story telling) banyak digunakan di dalam proses belajar mengajar, termasuk di dunia pendidikan dan usaha. Metode bercerita ini berfungsi untuk membangun berpikir kritis, meningkatkan kepercayaan diri, meningkatkan keahlian dalam berkomunikasi oleh karena itu metode bercerita juga merupakan metode pembelajaran yang sangat bermanfaat termasuk kepada pembelajaran kewirausahaan. Menggunakan kerangka Value Proposition Canvas yang diciptakan oleh Alexander Osterwarder untuk menciptakan nilai proposisi kepada konsumen dari ide bisnis yang dikerjakan oleh partisipan dengan metode bercerita (Story telling). Metode yang digunakan adalah Focus Grup Discussion dengan partisipan merupakan mahasiswa yang mengambil mata kuliah Kewirausahaan selama 1 semester dengan VPC adalah salah satu materi yang dipelajari dan didiskusikan. Hasilnya adalah mahasiswa dapat menuangkan value *proposition* ide bisnisnya dengan metode bercerita.

**Abstract** – *The method of telling stories (story telling) is widely used in the teaching and learning process, including in the world of education and business. This storytelling method serves to build critical thinking, increase self-confidence, improve communication skills, therefore storytelling method is also a very useful learning method including entrepreneurship learning. Using the Value Proposition Canvas framework created by Alexander Osterwarder to create value propositions to consumers from business ideas worked on by participants using the story telling method. The method used is Focus Group Discussion with participants who are students who take Entrepreneurship courses for 1 semester with VPC is one of the materials studied and discussed. The result is that students can express the value proposition of their business ideas with the storytelling method.*

**Keywords:** *Story Telling, Value Proposition Canvas, FGD, Entrepreneurship.*

---

### Pendahuluan

Metode bercerita (story telling) banyak digunakan di dalam proses belajar mengajar, termasuk di dunia pendidikan dan usaha (Davidson, 2004). Metode bercerita ini berfungsi untuk membangun berpikir kritis, meningkatkan kepercayaan diri, meningkatkan keahlian dalam berkomunikasi oleh karena itu metode bercerita juga merupakan metode pembelajaran yang sangat bermanfaat (Davidhizar, Ruth DNS, CS, RN, FAAN; Lonser, Giny BA, 2003). Dengan metode bercerita dapat mengintegrasikan beberapa material pembelajaran di dalam satu kesatuan (Davidson, 2004). Selain itu, dengan bercerita dapat memotivasi pelajar atau mahasiswa dalam pembelajaran, tetap berhubungan satu sama lain, namun material yang

disampaikan tetap mengikuti jalurnya, pembelajaran lebih comprehensif dan menstimulan berpikir lebih kreatif (Sabio, Cristan PhD, MSN, RN; Petges, Nancy EdD, MSN, RN, 2019).

Dengan metode bercerita merupakan gabungan dari beberapa komponen, konvensional, fenomena, yang didalamnya mudah untuk dimengerti dan dicerna yang dapat meningkatkan dalam kualitas pembelajaran dan bisa digunakan di dalam pembelajaran berbasis kelas (Davidson, 2004).

Di dalam paper ini membahas metode bercerita di dalam dunia pendidikan kewirausahaan untuk mahasiswa tingkat sarjana. Selanjutnya paper ini membahas mengenai membangun sebuah ide bisnis dengan kerangka *value proposition canvas* dengan metode bercerita. Sehingga mahasiswa dilibatkan di dalam proses belajar mengajar, dan dapat menceritakan ide bisnisnya, sehingga terlatih untuk mempresentasikan ide bisnisnya kemudian dihadapan klien, atau investor di kemudian harinya.

## **Tinjauan Literatur**

Kewirausahaan saat ini banyak dibahas dalam berbagai jurnal manajemen, bisnis dan sudah menjadi sebuah pendidikan yang wajib di sekolah dari mulai tingkat sekolah dasar, sampai tingkat mahasiswa. Kewirausahaan memegang peranan yang utama di dalam menciptakan dan mengembangkan sebuah bisnis, yang kegiatannya diantaranya adalah menciptakan perspektif kewirausahaan, dan membangun ide sampai dapat melihat peluang usaha (Wimpertiwi & Pangaribuan, 2019).

Pendidikan kewirausahaan utamanya membantu siswa atau mahasiswa yang mempelajari usaha dengan keahlian kewirausahaan, atribut wirausaha, dan perilaku yang mendukung, karena pendidikan kewirausahaan merupakan penggerak utama di dalam ekonomi sebuah negara (Egerová, Eger, & Mičík, 2017). Dengan pendidikan kewirausahaan yang tinggi dapat meningkatkan orientasi terhadap kewirausahaan semakin tinggi (Marques, Santos, Galvão, Mascarenhas, & Justino, 2017) yaitu berhubungan dengan keinginan untuk menggunakan prinsip-prinsip kewirausahaan, memiliki daya saing yang kompetitif (Wimpertiwi & Pangaribuan, 2019).

Untuk menciptakan sebuah usaha yang memiliki daya saing yang kompetitif harus memiliki nilai proposisi (*value proposition*) yang diberikan kepada konsumen bahkan pelanggan. Nilai proposisi konsumen memegang peranan penting bagi pelaku usaha karena

dengan menciptakan nilai proposisi berarti pelaku usaha dapat menciptakan nilai yang bermanfaat untuk konsumen (Payne, Frow, & Eggert, 2017).

Beberapa cara dapat dilakukan untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen. Diantaranya adalah 1) Berdiri di atas sepatu konsumen, atau memandang dari sisi konsumen; 2) Dapat mengetahui pengalaman konsumen baik atau buruk; 3) Memiliki tim yang berbeda-beda latar belakangnya keahlian dan pendidikannya; 4) Bekerjasama dengan konsumen, agar mengetahui sudut pandang konsumen; 5) Berfokus kepada konsumen dan mengetahui apa yang diharapkan konsumennya di masa mendatang (Paul Schoemaker, 2013).

Alexander Osterwalder mengembangkan metode *value proposition canvas* membantu pelaku usaha memudahkan menciptakan produk atau jasa yang memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen (Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda, 2015). Kerangka *Value Proposition Canvas* terdiri dari dua bagian besar yaitu bagian pelaku usaha untuk membuat peta nilai dan bagian konsumen untuk mengetahui profil konsumen.

Untuk bagian konsumen terbagi atas harapan konsumen (Customer Gain), kekecewaan konsumen (Customer Pain) dan pekerjaan konsumen (Customer Job). Sedangkan untuk bagian pelaku usaha terbagi atas pemenuhan harapan (Gain Creator), penyembuhan kekecewaan (Pain Reliever), dan bagian Produk dan Jasa berisi sekumpulan nilai dan manfaat yang akan diberikan kepada konsumen untuk memberi nilai lebih kepada konsumen.

## Metodologi

Metode yang digunakan adalah menggunakan *Focus Group Discussion* dengan membagi partisipan yang merupakan mahasiswa yang mengambil mata kuliah Kewirausahaan ke dalam kelompok yang terdiri dari 3 orang. Jumlah kelompok sebanyak 15 kelompok (n=15). Semua partisipan adalah mahasiswa semester dua, dengan batasan umur 18 – 20 tahun. Lokasi tinggal di daerah Jakarta, Indonesia.

Partisipan berkontribusi di dalam kelas, di dalam proses belajar mengajar mata kuliah yang diambil selama satu semester di kampus Bina Nusantara. *Story telling* adalah salah satu bagian dari pembelajaran kewirausahaan, yang merupakan bagian dari proyek kewirausahaan yang dibuat oleh mahasiswa. Di dalam proses *story telling*, partisipan diminta menjelaskan mengenai *value proposition canvass* dari proyek usahanya, dimana partisipan menjelaskan dimulai dari sisi harapan konsumen, kekecewaan konsumen dan pekerjaan konsumen lalu dirangkai untuk menjadi keunggulan atau nilai yang diberikan kepada konsumen dari ide bisnisnya.

## Hasil dan Diskusi

### 1. Nama Mahasiswa: Christianne Lola, dkk

Ide Usaha : Surgery Robot

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Pada kesempatan kali ini, kelompok kami akan membuat robot surgery yaitu robot yang akan membantu kinerja dokter dalam rumah sakit maupun ruang operasi. Robot ini dapat digunakan untuk membantu dokter melakukan operasi dalam skala kecil dengan tujuan untuk mempersingkat waktu operasi. Target besar dalam robot surgery ini adalah dapat digunakan pada seluruh rumah sakit baik di kota besar maupun kota kecil (desa atau pedalaman) dengan harapan agar pelayanan kesehatan di rumah sakit tersebut meningkat dan berjalan dengan baik (Customer job). Robot surgery merupakan suatu terobosan baru dalam dunia medis, namun hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa akan terjadi resiko dalam penggunaannya seperti *robot error* dimana robot tidak bekerja sesuai dengan keinginan dan *robot surgery* ini memiliki harga yang sangat tinggi sehingga akan sulit untuk di jangkau oleh rumah sakit berskala kecil (Customer pain). Robot surgery ini tentunya memiliki manfaat tersendiri dimana robot ini dapat meningkatkan pelayanan rumah sakit menjadi lebih baik, seperti dapat membantu proses operasi ataupun membantu pasien dalam hal lainnya (Customer gain).

Jasa yang kami tawarkan dalam robot ini adalah membantu dokter untuk mempercepat proses operasi dan robot ini juga diharapkan dapat digunakan untuk membantu tenaga kerja lainnya seperti mengarahkan pasien atau membantu proses registrasi. Kami juga menyediakan robot demo yang digunakan untuk melakukan *test and error* sehingga kita dapat melihat keakuratan dari *robot surgery* dalam melakukan pekerjaannya. Selain itu, kami juga menyediakan aplikasi yang berhubungan dengan robot tersebut. Aplikasi ini digunakan untuk memantau kinerja dari robot surgery dimana aplikasi ini akan di handle oleh orang-orang yang berpengalaman untuk meminimalisir terjadinya *robot error*.

Surgery Robot ini juga dapat dikendalikan jarak jauh dengan menggunakan aplikasi khusus yang di handle oleh dokter ataupun orang yang bersangkutan sesuai dengan peran dari robot tersebut. Dalam aplikasi ini juga terdapat info - info seputar robot ataupun dunia medis yang dapat berguna untuk *mengupgrade* kinerja dari robot surgery ini. Robot ini juga akan selalu

dipantau dan diperbaharui kinerjanya agar mengurangi hal-hal yang tidak diinginkan oleh customer.

2. Nama Mahasiswa: Naura, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Money Manager

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Tania bekerja sebagai pramusaji di sebuah restoran dengan gaji hanya 4 juta rupiah per bulannya. Biaya hidup yang tidak murah karena harus membayar kos dan kebutuhan sehari-hari membuatnya sangat sulit untuk menabung. Pekerjaan Tania termasuk ke dalam kategori pekerjaan *task* (functional job), ia bekerja dari siang sampai malam. Dia merasa kesusahan dalam mengatur keuangannya karena dia masih suka boros, dan tidak memikirkan input income dan outcome dalam manajemen keuangannya, resikonya dia jadi suka telat dalam membayar kebutuhannya (bayar kos). Tujuan dia menggunakan aplikasi Money Manager untuk mengatur keuangannya agar dia tidak boros dan memperhitungkan input income dan outcome dari gajinya, sehingga dia bisa memenuhi kebutuhannya dengan tepat.

Karena aplikasi Money manager ini adalah aplikasi yang sangat membantu penggunaannya dan sangat cocok sekali jika aplikasi ini digunakan oleh orang-orang yang memiliki masalah seperti Tania, yang boros dan susah untuk mengatur pengeluarannya sendiri, dengan menggunakan aplikasi Money Manager ini dapat sangat membantu orang-orang yang memiliki kesulitan yang sama seperti Tania dan juga harga premium yang ditawarkan untuk menggunakan ini termasuk murah untuk kantong pelajar dan mahasiswa, apalagi untuk orang yang sudah memiliki pekerjaan. Dan juga aplikasi ini juga dapat diakses secara offline dengan itu kita bisa menggunakan aplikasi tersebut dimana saja, tanpa harus memiliki jaringan internet.

Tania mencoba untuk memakai aplikasi Money Manager untuk pertama kalinya, dengan memasukkan nominal uang yang ingin diatur, seminggu dia memakai aplikasi ini. Dia sudah mulai sedikit-sedikit untuk tidak boros dan lebih bisa mengatur keuangannya. Dari gajinya yang empat juta perbulan, dia masih bisa menyisihkan sekitar satu juta untuk ditabung kembali. Dikarenakan aplikasi Money manager, tidak hanya mengatur uang customer, tapi app ini juga member tips and trick bagaimana caranya bisa hemat dengan uang yang minim. Setelah satu tahun pemakaian, Tania merasa bangga dengan pencapaiannya selama ini. Dia bahkan bisa menabung dengan jumlah lebih dari satu juta, dan dia juga sudah mencoba fitur investasi yang ada di aplikasi Money manager ini.

3. Nama Mahasiswa: Leonardo Harlim, dkk

Ide Usaha : Augmented Reality Shoes

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Latar belakang yang membuat kami ingin mengembangkan aplikasi shoes AR ini adalah kami melihat zaman sekarang fashion dan teknologi semakin berkembang pesat kami sebagai anak teknik informatika ingin mengembangkan suatu aplikasi yang dapat memudahkan masyarakat dalam pengambilan keputusan lah lebih tepatnya untuk membeli suatu fashion agar tidak kecewa dengan penipuan yang terjadi. sebelum mengerjakan tahap VPC ini juga kami sudah berdiskusi tentang masalah masalah apa saja yang dihadapi masyarakat saat ini yg berkaitan dengan perkembangan teknologi dan fashion

Berhubungan waktu yg padat banyak masyarakat khususnya anak anak sekolah dan pekerja kantoran tidak sempat ke toko sepatu untuk membeli sepatu mereka sehingga mereka membeli sepatu dari online tapi apa yang mereka dapat diantaranya adalah ukuran sepatu kurang pas, barang tidak sesuai dengan yang ada di gambar, ada juga beberapa yang kena tipu oleh penjual uang sudah di kirim tapi produk tidak datang beberapa hari malah di blokir .

Saya percaya banyak dari kita khususnya pekerja dan mahasiswa kecewa dengan hal tersebut bukan oleh karena itu tim saya membuat project shoes augmented reality untuk memudahkan kita dalam pembelian sepatu gimana cara kerjanya.

Kami menyediakan fasilitas untuk melihat secara langsung sepatu yg ingin di beli dengan menscannya dengan kaki kita seperti biasa. Dengan begini kalian dapat melihat sepatu tersebut apa pas dan sesuai dengan selera kalian

Kami menyediakan securitas yang aman untuk kalian kami bekerja sama dengan mitra” sepatu terkenal seperti adidas nike vans dan juga merk sepatu local yang tepercaya jika memang ada penipuan kalian bisa menghubungi contact person kami dan akan kami tangani secara cepat

Proses pembayaran yang kami gunakan tidak sama seperti online shop lainnya kalian bisa menggunakan safe payment method yg dimana jika barang sudah sampai uang akan kami kirim ke penjual untuk menghindari penipuan di kedua belah pihak kami sudah menyediakan securitas yg aman jadi kalian tidak perlu khawatir soal pembelian

Untuk list list produk yg kami layani berupa Berbagai sepatu yg bersifat tidak local dan local yang terpecaja pastinya langsung dari official storenya

Kami mengetahui goals yang kalian inginkan dengan baik kalian pasti menginginkan Aplikasi dengan fasilitas AR yang interaktif dan baik tanpa bug, Securitas yang aman dan terpercaya, Feedback / Complaint yg cepat di balas.

Kami team shoes ar berjanji akan memberikan pelayanan penuh untuk kalian kami akan menjamin kepuasan costumer 100% sekian.

4. Nama Mahasiswa: Nia Rianicha, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Sensor Wajah untuk Absensi Kelas

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Disini, kami akan memperkenalkan produk kami, yaitu Sensor Absensi Wajah. Apa sih Sensor Absensi Wajah itu ? Seperti namanya, fungsi dari produk ini adalah untuk melakukan absensi mahasiswa dengan otomatis. Mengapa otomatis ? Karena mahasiswa / dosen tidak perlu lagi melakukan absensi dengan tanda tangan di kelas ataupun melakukan tapping menggunakan kartu. Ketika para mahasiswa / dosen memasuki kelas, sensor yang diletakkan di pintu akan membaca wajah mereka sehingga absensi akan otomatis masuk. Sensor ini akan dapat berjalan ketika 30 menit sebelum kelas dimulai.

Mungkin banyak pertanyaan, bagaimana cara kerja sistem ini. Jadi, sebelum mahasiswa baru/ maba memulai perkuliahan semester 1, mahasiswa harus melakukan pendataan tentunya, dan wajah mereka perlu dilakukan scanning. Nah data mereka akan digabung dengan data wajah yang telah discanning tadinya. Semua data mahasiswa akan dimasukkan ke dalam sistem sensor. Ketika mereka masuk kelas, sensor akan scanning wajah mereka, mencari data mereka ( siapa mahasiswa tersebut ) , sehingga absensinya akan langsung otomatis masuk ke sistem. Dan begitu juga untuk dosen.

Menurut kami produk kami ini sangat efektif untuk masalah absensi tersebut. Mengapa demikian ? Karena dengan sistem ini, tidak akan lagi mahasiswa yang bisa melakukan tapping bohong ( setelah tapping, keluar dari kelas / kabur ) , tidak perlu khawatir ketika lupa membawa kartu untuk tapping, dosen tidak perlu khawatir jika mahasiswanya ada yang titip absen, dan juga tidak perlu khawatir jika kartu flazznya rusak dan harus membuat ulang dan membayar lagi.

5. Nama Mahasiswa: Eriel De Lano, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Pemulung Sampah (PETER)

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Kami akan memberitahukan *story telling* value proposition dari produk aplikasi yang kami buat. Yang pertama ada *customer job*, salah satu contoh ialah dari ibu rumah tangga dan pengusaha catering. Yang biasanya terjadi ialah untuk ibu rumah tangga adalah biasanya sampah rumah tangga seperti popok, dus susu, dan barang barang tak terpakai. Sedangkan untuk pengusaha catering contoh sampahnya seperti pelastik bumbur dapur, atau sisa bekas makanan seperti piring dan sendok plastic.

Setelah menjelaskan tentang *costumer job*, kami akan menjelaskan gain yang berarti keuntungan untuk costumer yang memakai aplikasi kami. Beberapa gain yang akan costumer dapatkan seperti mereka dapat meminimalisir waktu untuk membuang sampah dengan menggunakan aplikasi, customer cukup memanggil “PETER”(Pemulung rater), selain itu customer dapat menukarkan point yang di dapatkan dari membuang sampah dari aplikasi tersebut dan dapat ditukarkan menjadi produk lain, dan yang terakhir keunggulannya selain menambah lapangan kerja aplikasi kami dapat mempermudah customer yang hendak mencari barang yg dapat di perlukan memiliki nilai guna. Karena dalam fitur aplikasi kami terdapat jual beli barang yang telah diolah kembali dari sampah tersebut.

Selanjutnya, terdapat juga *pain* seperti belum semua wilayah dapat menggunakan aplikasi/jasa ini. Terdapat juga kesulitan customer dalam menyortir sampah. Terdapat kekhawatiran customer akan tindakan peter yang kurang berkenan seperti pengambilan barang kurang etis dan tindakan yang merugikan customer lainnya. Hal tersebut lah yang dapat kami evaluasi juga untuk memajukan aplikasi tersebut.

Setelah kurang dari produk kami ini, Kami memiliki PETER sebagai *delivery man* dari *list product* kami. Kami juga menyediakan produk yang sudah di daur ulang oleh kerja sama dari perusahaan/ditributor ( *5 minute craft* ) yang dapat dibeli oleh pengguna aplikasi kami untuk menunjang aktivitas dan kegiatan mereka.

Selain itu kami sebagai pembuat atau vendor memberikan harapan untuk para customer seperti membuat pekerjaan yang lebih mudah untuk para customer. Selain itu menghasilkan pelanggan atau endorsment atau iklan yang melampaui harapan.

Yang terakhir kami memiliki fitur/platform untuk memberikan comment akan emosi, fitur, kinerja , dan kualitas dari aplikasi yang kami buat. Sekian penjelasan/story telling value proposition dari produk yang kami buat. Terima kasih.

6. Nama Mahasiswa: Vincent Prisco, dkk



Ide Usaha : Aplikasi Proteksi Online Data Pemerintah

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Bagian Jobs dalam Value Proposition Canvas kami menjelaskan bahwa website kami berfungsi untuk menyetor file ke website dan file dapat di-upload dengan cepat. Menyetor file website tentu akan lebih mudah bila file dapat di-upload dengan cepat karena akan menghemat waktu dan kriteria tersebut juga merupakan fitur yang dicari para pengguna website kami.

Gain dari Value Proposition Canvas kami adalah penyimpanan file aman yang dilakukan secara transparansi dan disaksikan kedua belah pihak. Selain itu, website kami mudah dan praktis, di momen tertentu pihak mempercayai menyimpan file atau dokumen di kami akan kami service sebaik mungkin dan memandu apa saja yang dibutuhkan.

Pain dari Value Proposition Canvas kami adalah ketika server down. Adakala di 1 kali tiap tahun kedatangan server down yang di mana itu berasal dari *system* pemerintahnya sendiri untuk me-restart data internet secara berkala. Kena hack, untuk masalah inilah yang menjadi perhatian khusus untuk kami di mana kami sangat memperhitungkan aplikasi kami untuk terhindar dari para hacker. Oleh sebab itu kami sudah menyiapkan data backup / server anti hacker.

Selanjutnya adalah bagian product and services. Untuk perihal ini, kami dapat memastikan bahwa file dapat disimpan aman karena kami memiliki tim profesional dan terbaik dalam bidangnya. Kami selalu memastikan sistem pertahanan website kami untuk selalu dikembangkan agar hacker-hacker dari luar yang ingin meretas sistem kami tidak dapat masuk.

Gain creator kami adalah pencarian folder penyimpanan bisa dilakukan dengan cepat dan aman tanpa adanya gangguan terhadap folder sehingga memudahkan penyimpan folder dan saat mencari folder (mudah dan praktis). Penyimpanan file juga dapat dilakukan secara cepat akurat tanpa adanya hambatan/lagging hingga penyimpanan file bisa berjalan dengan lancar.

Pain relievers kami adalah hosting terpercaya sehingga server tidak mudah down karna informasi akurat dan tidak ada kelirunya tentang informasi server di folder. Proteksi file yang di jamin aman dan terpercaya karna adanya proses yang cepat dan akurat jadi memudahkan proteksi file untuk mengamankan file.

7. Nama Mahasiswa: Aldi Subarja, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Pembelajaran Online

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Hal pertama yang dilakukan adalah menentukan customer segment yaitu murid - murid yang ada di sekolah dan mahasiswa. Lalu, kita harus tahu apa job dari customer kita yang masuk di dalam customer job dalam kasus ini customer job nya adalah belajar dan mau mendapat nilai yang bagus. Lalu, dapat dilihat apa saja kesulitan atau kendala yang menghadang customer dalam melakukan job mereka lakukan di dalam customer pain. Isi dari customer pain murid – murid adalah malas belajar, tidak nyaman belajar dikelas, materi pembelajaran yang kurang menarik dan terkadang guru juga terlalu cepat menjelaskan materi, pengambilan nilai yang berpaku pada pertemuan F2F di sekolah atau di kampus. Lalu, masuk ke dalam customer gain yaitu keuntungan yang di harapkan oleh customer dalam hal fungsional, dalam kasus ini murid berharap mendapat informasi pembelajaran terbaik, kemudahan dalam pengambilan nilai lewat online learning jika tidak bisa bertemu F2F dan adanya referensi dari sekolah lain mengenai materi yang sedang di pelajari.

Setelah itu yang pertama kali dilakukan adalah memberikan produk atau jasa yang kita miliki kepada customer kita, dalam kasus ini jasa dan produk yang kita tawar kan adalah media pembelajaran yang menarik dan mudah di akses oleh murid maupun guru untuk mempermudah proses pembelajaran dan konten video yang menarik yang tidak membuat customer jenuh atau tidak tertarik dengan materi. Lalu, masuk ke dalam pain reliever dimana tujuan dari pain reliever adalah meringankan atau menghapus customer pain yang dirasakan oleh customer, pain reliever bukan kebalikan dari customer pain melainkan solusi yang ditawarkan dalam produk atau jasa yang jika ada dapat membuat customer lebih bahagia karena dapat menghapus pain – pain mereka. Lalu, masuk kedalam gain creator dimana ini bersangkutan dengan customer profile dimana gain creator dapat meningkatkan customer profile, dalam kasus ini yang dapat di tingkatkan adalah adanya fitur yang dapat di gunakan untuk mencari info materi dari sekolah lain lalu ada juga video yang mudah dimengerti oleh murid dan adanya tugas online untuk mendapat nilai dari guru atau dosen.

8. Nama Mahasiswa: Silvia Risit, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Jasa Servis Elektronik

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Produk yang kami ciptakan awalnya dengan mempertimbangkan berbagai aspek dari konsumen yakni aspek kegunaan (*functional job*) diberikan untuk mahasiswa dan

karyawan yang sedang membutuhkan pekerjaan dapat masuk ke dalam bagian *electronic service*, kemudian aspek sosial (*social job*) biasanya akan atau sudah menikah, berusaha terlihat keren, dan berusaha mencapai *job* yang tinggi, selanjutnya aspek emosional (*emotional job*) adalah keinginan akan rasa aman dan tidak lupa memperhatikan keindahan., lalu aspek terakhir adalah kebutuhan dasar yaitu memerlukan komunikasi, adanya hak berpendapat di lingkungannya, serta bersosialisasi dengan sesama makhluk sosial.

Selain itu yang ingin kita pertimbangkan adanya *customer* yang pernah mengalami hal yang tidak sesuai yaitu hal yang terlalu mahal, dan terlalu lama. Kadang dari sisi perasaan konsumen dapat merasa resah, jengkel, dan frustrasi. Kepercayaan *customer*, dan status *customer* yang harus diperhatikan. Ada hal yang membuat *customer* kurang tidur yaitu isu besar, resah dan ketakutan sehingga membuat permasalahan seperti kesiangn, pelupa, dan tidak tepat waktu.

Tentunya dari sisi *Customer gain* adalah hal jika didapatkan *customer* juga sebagai bahan pertimbangan untuk menjadi nilai plus. Hal yang diinginkan *customer* terkait bisnis kami adalah keinginan untuk berkurangnya rasa cemas, *service* mudah cepat, kualitas oke dan barang dapat garansi dari *service* yang diberikan.

Kami sepakat membuat perusahaan jasa *electronic service*, yang dapat kalian temukan lewat sebuah aplikasi dimana dapat digunakan untuk semua kalangan. Harga yang kami berikan juga sangat terjangkau sesuai dengan masalah "dari barang" yang kalian *service*. Ketika memesan jasa kami, *customer* diminta untuk memberikan uang dp sebagai bentuk keseriusan menggunakan jasa kami. Setelah itu, petugas akan langsung ke rumah Anda dan pelunasan pembayaran dapat dilakukan setelah petugas kami selesai memperbaiki dengan cara pembayaran bisa menggunakan *m-banking*, ovo, gopay, dan berbagai jenis metode pembayaran.

9. Nama Mahasiswa: Chris Morgan, dkk

Ide Usaha : Artificial Intelligence Pertanian

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Suatu saat ketika saya dalam perjalanan bersama keluarga saya untuk berlibur ke Danau Toba, saya melihat perkumpulan petani sedang menanam bibit di ladang yang sangat luas, ketika saya mengamati mereka, ada beberapa petani yang tidak dapat melakukan tugas mereka dengan sepenuh hati. Dalam hati aku berpikir, mungkin karena mereka sudah lanjut usia semua atau hanya ada beberapa pekerja yang aktif untuk menanam ladang tersebut.

Apalagi di zaman dimana tidak ada generasi muda yang bercita-cita untuk menjadi petani. Kemudian saya berpikir, kenapa di zaman milenial ini orang-orang tidak menciptakan robot / semacam teknologi berupa AI yang dapat menggantikan mereka untuk bercocok tanam, mulai dari menanam bibit, merawat, memberikan pestisida hingga sampai dapat menganalisis hasil panen tersebut. Kualitas dari hasil panen dari tanaman yang dirawat pun tidak perlu diragukan lagi karena ada system AI yang dapat mengatur seluruh proses perkebunan. Hingga lahirnya Ide bisnis kita yang bernama “Sitani”, nama ini diambil dari hasil penelitian kami terhadap cara kerja petani mulai dari dia menanam bibit hingga ladang tersebut dipanen sehingga proses tersebut mengekspresikan ide bisnis kami.

Pengusaha-pengusaha yang merupakan target customer kami, pasti pernah mengalami masalah seperti: kekurangan tenaga kerja atau takut terdapat hasil yang tidak produktif dari tenaga kerja dan pasti menginginkan kualitas tanaman yang terjaga dengan baik hingga menginginkan pengumpulan data yang cepat dan teranalisis, mereka mereka ini sangat cocok untuk menggunakan robot AI “Sitani” ini. Dengan fitur-fitur menanam tanaman, mengusir hama, merawat tanaman, memanen tanaman, Automatic system, timer system, dan analisis data yang kami sediakan di AI robot kami, masalah-masalah customer dapat teratasi karena proses perkebunan dapat dilakukan secara otomatis, tenaga yang dibutuhkan dapat diabaikan karena robot yang kami diciptakan dapat bekerja 24 jam, hasil panen yang berkualitas dan terpantau, serta data hasil panen yang teranalisis telah disediakan. Sehingga dapat mengefisiensi waktu customer, pengumpulan data serta analisis yang tepat. Fitur-Fitur Robot AI tersebut dapat diakses melalui aplikasi yang kami buat dan dapat memberikan notifikasi atau reminder sehingga membuat kualitas robot AI kami sangat kompleks dan tidak diragukan lagi.

10. Nama Mahasiswa: Dionisius, dkk

Ide Usaha : Aplikasi *Block Chain* Akademis

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Pertama, kami akan menjelaskan apa ide bisnis yang kami buat. Ide bisnis kelompok kami adalah membuat sebuah software berbasis blockchain untuk penyimpanan data-data akademik. Latar belakang kami membuat ide tersebut berdasarkan permasalahan yang terjadi di kalangan pelajar, yang dikarenakan mereka kesulitan untuk mengorganisir dan menyimpan data-data akademik mereka yang cukup penting. Belum lagi dengan maraknya kejadian pemalsuan data akademik seperti sertifikat, ijazah, dan sebagainya. Para pelajar

juga kesulitan untuk mengakses data-data akademiknya ketika akan digunakan, misalnya harus memproses legalisir ijazah yang cukup memakan waktu, belum lagi jika data fisik mereka rusak/hilang sehingga mereka harus mengurusnya ke pihak terkait yang lebih memakan waktu.

Dengan ide yang kami buat, kami berharap dapat mengurangi atau bahkan menghilangkan permasalahan tersebut. Mengapa kami menggunakan teknologi blockchain? Karena dengan sistem blockchain, data akademik para pelajar dapat disimpan dengan aman dan terorganisir, data yang tersimpan dapat di verifikasi lebih efektif dan efisien, data yang ada tidak dapat diubah kecuali oleh pihak yang berwenang, serta mengurangi human error dan pekerjaan berbasis kertas. Kedua, kami akan menjelaskan mengenai Value Proposition Canvas (VPC) dari ide bisnis kami. Apa itu VPC ? VPC adalah sebuah alat yang dapat membantu meyakinkan kita (entrepreneurs) bahwa produk/jasa yang kita hasilkan sesuai dengan apa yang customer inginkan dan perlukan.

Di dalam Value Proposition Canvas (VPC) terdapat dua bagian yaitu Customer Profile Map dan Value Map. Customer Profile Map menjelaskan mengenai customer yang kita tuju, di dalam Customer Profile Map terdapat 3 bagian yaitu Customer jobs, Customer pains, dan customer gains. Customer Job menjelaskan mengenai apa yang customer kita usahakan/kerjakan dalam pekerjaannya atau kegiatannya sehari-hari. Contoh di VPC yang kami buat, usaha yang dilakukan customer kami adalah menyiapkan tenaga dan waktu yang cukup banyak untuk mengakses data akademis ( contoh legalisir ijazah), memperbaiki data akademis yang rusak ke pihak terkait, dan mengorganisir serta menyiapkan tempat yang aman untuk data akademik. Berikutnya ada Customer pains yaitu menjelaskan mengenai apa yang customer kita tidak sukai/sesalkan. Dalam VPC yang kami buat customer kami mempunyai pains seperti data dapat dipalsukan oleh pihak lain, proses verifikasi data yang tidak efisien, data rusak/hilang, mengorganisir data fisik tidak efisien dan efektif.

Yang terakhir adalah customer gains, yaitu menjelaskan mengenai apa yang customer kita harapkan, peroleh, atau cari. Contoh customer gains yang kami buat seperti data disimpan dengan aman dan permanen, data fisik didigitalisasikan dan terorganisir, sudah divalidasi pihak terkait sehingga tidak dapat dipalsukan, mudah mengakses data, dan adanya transparansi data. Yang berikutnya adalah Value Map, value map menjelaskan mengenai fitur-fitur atau keunggulan yang bisnis kita tawarkan. Value Map dibagi menjadi 3 yaitu, products and services, Pain relievers, dan gain creators. Product and services

menjabarkan nilai-nilai yang ditawarkan oleh bisnis kita, yaitu aman, real-time monitoring, terorganisir, online, dan permanen. Gain creators menjelaskan bagaimana products&service bisnis kami dapat memenuhi customer gains, seperti mudah digunakan, efektif dan efisien, up to date, keamanan data terjamin, dan cepat. Pain relievers adalah menjelaskan bagaimana products&services dapat mengurangi/menghilangkan customer pains, seperti verifikasi data yang efisien dan cepat, mengorganisir data dilakukan dengan sistem sehingga lebih efisien, data tidak rusak/hilang, data tidak dapat/sulit untuk dipalsukan.

11. Nama Mahasiswa: Firsha, dkk

Ide Usaha : *Hypervote Terminal*

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

HyperVoter terminal adalah skrip berbasis konsol yang dibuat untuk meningkatkan atau memusatkan viewers pada story di sosial media. Yang Anda butuhkan hanyalah menyediakan beberapa parameter yang diperlukan, menetapkan target, dan memulai skrip. Skrip kami menyediakan followers dan voting pada story Anda. Hal penting yang didukung oleh skrip kami adalah otentikasi dua faktor, dapat melewati tantangan verifikasi, menggunakan beberapa target, dan mendukung proxy.

Kami memberikan tutorial digital secara terperinci tentang instalasi dan pengaturan HyperVote dan emulasi real time dari aplikasi android back end. HyperVote kami dapat menghitung berapa banyak jumlah voting cerita perhari dan dapat menetapkan beberapa target serta penggunaan akun tanpa ada batasan. Hypervoter kami didukung proxy, dapat menjalankan skrip melalui terminal atau konsol di windows/mac/linux atau di server anda sendiri

Yang Anda butuhkan hanyalah menyediakan paramater yang diperlukan, menetapkan target, dan memulai skrip. Serta kami membuat panduan digital terperinci khusus tentang instalasi, pengaturan, dan penggunaannya sehingga dapat memudahkan Anda dan tidak membuat Anda kebingungan.

HyperVoter kami sangat membantu dan berguna pelanggan dalam perbisnisan, seperti Gamers, Youtuber, dan online shop yang dapat membuat orang lain tertarik dengan mereka. HyperVoter kami juga bisa digunakan untuk pribadi, contohnya saja untuk menunjukkan hobi pelanggan sehingga menarik orang lain dan membuat terkenal. Dapat juga untuk menambah traffic viewing instagram serta mempengaruhi penambahan followers, like, dan

postingan secara nyata. Memiliki limit harian hingga 200.000 jangkuan (bisa membuat 200.000 orang yang melihat profil dalam kurun waktu tertentu).

Kepercayaan pelanggan dalam memberi datanya kepada kami, pelanggan pasti akan merasa ragu dan kurang percaya kepada jasa kami karena kami akan handle akun mereka sehingga mereka perlu memberikan password mereka. HyperVoter kami jika digunakan lebih dari 200.000 jangkauan maka akun akan disuspend. Prosesnya tidak bisa cepat namun dalam jangka waktu 1 bulan, 2 bulan, dan seterusnya.

Pelanggan mendapatkan popularitas dengan bakat yang dimilikinya misalnya saja dancer yang sering memposting video tariannya sehingga dapat dikenal oleh orang banyak. Online shop juga dapat menambah pelanggannya sehingga menaikkan omset penjualannya. Bisa juga sebuah jasa travel yang menawarkan paket trip liburan, orang-orang yang melihatnya akan tertarik untuk menggunakan jasa mereka.

12. Nama Mahasiswa: Jocelyn, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Menu Makanan Digital

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Pada saat ini kami akan menjelaskan tentang value proposition canvas yang kami buat. Value proposition canvas kami akan menjelaskan tentang nilai yang akan kami tawarkan dari sisi bisnis mengenai ide kami yaitu menu makanan digital. Mulai dari keresahan yang dialami oleh pegawai restoran seperti mendengar dan menulis pesanan secara manual, kesulitan saat mengatasi kedatangan banyak pelanggan, kesulitan perusahaan atau restoran mencari sumber daya manusia yang memenuhi standar, dan banyaknya kasus salah pesanan. Dengan aplikasi yang kami buat ini, kami dapat mengurangi keresahan yang dialami oleh customer dengan membiasakan self service yang sederhana pada pelanggan seperti memesan makanan sendiri dan menghemat waktu dalam memesan, karena pemakai tidak perlu menunggu pelayan yang terbatas di restoran.

Aplikasi kami dapat mengurangi salah pesanan yang disebabkan oleh karyawan dan membuat operasional dalam restoran jauh lebih efisien sehingga meningkatkan service oleh restoran. Service yang akan dilakukan oleh restoran juga jauh lebih menarik dan mudah sehingga pelanggan akan tertarik. Manfaat yang didapatkan baik untuk pemilik restoran ataupun pelanggan adalah efisiensi waktu, resiko salah pemesanan yang kecil, mempermudah pelanggan dalam memilih menu, membuat pekerjaan staf restoran jauh

lebih efisien, dan mempermudah pemilik restoran melakukan pencatatan arus keuangan, stok barang, dan kerugian restoran.

Aplikasi kami melakukan pelayanan secara digital dan tidak terlihat. Target dari aplikasi menu digital yang kami buat adalah para pemilik restoran atau perusahaan terkait. Manfaat yang dihasilkan dari aplikasi kami tidak hanya dapat dirasakan oleh para pemilik restoran, tetapi juga para pelanggan dari restoran tersebut. Contoh yang dapat dilakukan oleh para pemilik restoran dalam aplikasi kami adalah mencatat arus keuangan, mengatur alur masuk dan keluarnya stok barang, dan menghitung ataupun memperkirakan kerugian restoran. Pelanggan juga dapat banyak melakukan hal dengan adanya aplikasi kami, antara lain: daftar promo dan kupon, pesanan digital, pembayaran secara digital (melibatkan kerja sama dengan perusahaan lain), dan rekomendasi menu dari restoran tersebut berdasarkan riwayat pesanan si pelanggan.

13. Nama Mahasiswa: Ryan, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Rekam Medik

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Selamat siang saya akan memberitahu kepada rekan rekan semua tentang aplikasi yang kita buat bernama aplikasi rekam medis, Tahun ini sudah banyak sekali teknologi teknologi canggih yang membuat orang mudah melakukan hal hal tertentu. Kelompok kita membuat sebuah system yang sangat berguna bagi semua orang, karena banyak orang sudah mempunyai gadget. Aplikasi yang kita buat ini merekam semua riwayat surat dokter yang diberikan secara privasi.

Kita membuat suatu aplikasi yang hanya mempunyai akun dan tidak sembarangan orang yang bisa masuk kedalam akun anda, bukan hanya surat surat yang disimpan, kapan terakhir anda ke rumah sakit juga akan dicatat kedalam aplikasi itu, mungkin tidak semua orang percaya bahwa aplikasi ini sangat berguna bagi kita semua karena sudah banyak kasus yang menghilangkan surat suratnya, membuang tanpa sadar, korban banjir hingga surat surat basah dan rusak, dan juga korban kebakaran.

Dengan adanya aplikasi ini anda bisa membawa ini kemana pun anda pergi maupun itu ke luar negara atau luar kota. Aplikasi ini disimpan dengan aman dan tidak sembarangan kita juga mempunyai teknisi yang berkerja 24 jam untuk memperhatikan situasi dalam aplikasi tersebut. Tentunya di kedepan hari akan ada fitur fitur lain yang dibuat dalam aplikasi tersebut, Karena semakin banyak fasilitas kesehatan, dari rumah sakit ke praktik



swasta, beralih dari kertas ke aplikasi rekam medis manfaatnya akan meningkat bagi praktisi dan pasien: Aplikasi rekam medis dapat diakses sesuai permintaan, dan berpotensi dapat menyelamatkan jiwa, waktu, dan uang. Ketika seorang pasien berada di bawah perawatan beberapa dokter, melacak riwayatnya, termasuk alergi, golongan darah, obat-obatan saat ini, prosedur masa lalu dan informasi terkait lainnya, dapat menjadi masalah ketika mengandalkan grafik kertas.

Penggunaan aplikasi rekam medis memungkinkan beberapa penyedia perawatan, terlepas dari lokasi, untuk secara bersamaan mengakses catatan pasien dari komputer mana pun. Aplikasi rekam medis dapat memberikan informasi terkini tentang riwayat lengkap pasien, termasuk hasil tes saat ini dan rekomendasi dari dokter lain, yang memungkinkan kolaborasi yang lebih efisien pada berbagai aspek perawatan pasien. Dalam industri kesehatan, tugas administrasi mewakili sejumlah besar waktu dan biaya. Dokter dan staf dapat menghabiskan sebagian besar hari kerja mengisi dan memproses formulir. Praktisi medis dapat dengan cepat mentransfer data pasien ke departemen atau penyedia lain, sementara juga mengurangi kesalahan, yang menghasilkan peningkatan manajemen hasil. Baik pasien dan karyawan sering merespons secara positif perbaikan proses ini, karena dapat membantu menjaga jadwal fasilitas di jalurnya elektronik.

14. Nama Mahasiswa: Athallah, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Smart Parking

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Saat ini, dengan pertumbuhan populasi dan meningkatnya jumlah penduduk kota, ada banyak masalah yang harus diatasi oleh pemerintah kota. Terutama pada masalah kemacetan lalu lintas dan parkir yang dihadapi warga kota setiap hari. Memiliki kendaraan bermotor pada saat ini merupakan suatu keharusan untuk setiap orang, salah satunya adalah mobil. Bahkan, dalam satu keluarga bisa sampai mempunyai lebih dari satu mobil. Hal inilah yang membuat susah mencari tempat parkir untuk mobil di tempat umum. Sistem parkir di tempat umum saat ini kurang efisien, apabila seseorang ingin mencari tempat parkir saat keadaan ramai memerlukan waktu yang cukup lama yang menyebabkan terbuangnya waktu, tenaga, dan bahan bakar. Apalagi bagi seorang pekerja atau juga mahasiswa dapat menyebabkan banyak kerugian, seperti terlambat saat masuk kerja / kuliah. Oleh karena itu, diperlukan suatu aplikasi Smart Parking ini yang akan

memudahkan para pengemudi untuk menemukan tempat parkir untuk memarkirkan mobil dan juga menemukan mobil yang telah mereka parkir.

Selain susahnyanya mencari parkir, sistem parkir yang saat ini digunakan juga kurang efisien seperti banyaknya menggunakan kertas yang dapat berdampak terhadap lingkungan. Kertas yang digunakan untuk parkir terkadang sering kali hilang karena ketidaksengajaan lupa menaruh. Dengan adanya aplikasi Smart Parking ini diharapkan untuk meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan terjadi. Sistem pembayaran Smart Parking ini juga sudah menggunakan sistem cash-less yaitu metode pembayarannya menggunakan OVO, DANA, Gopay yang tentu saja. metode pembayaran ini juga akan menguntungkan para pengemudi dengan menghemat waktu mengantri saat keluar parkir.

Penggunaan aplikasi Smart Parking ini membuat semua orang sudah bisa merencanakan dimana ia bisa memarkirkan kendaraannya, dan juga dengan perusahaan yang kita ajak bekerja sama, bisa memiliki tempat parkir yang lebih terorganisir dan tidak membuat orang kebingungan karena tidak mendapatkan tempat parkir untuk memarkirkan kendaraan pribadinya, seperti di mall, lahan perkantoran, serta bandar udara dan daerah daerah yang kita ajak untuk bekerja sama, dengan ini semua lahan parkir bisa terisi dengan efisien

15. Nama Mahasiswa: Joe Andreas, dkk

Ide Usaha : Aplikasi Proteksi Online Data Pemerintah

Mengungkapkan gagasan kewirausahaan dengan metode bercerita (Story Telling):

Bagian Jobs dalam Value Proposition Canvas kami menjelaskan bahwa website kami berfungsi untuk menyetor file ke website dan file dapat di-upload dengan cepat. Menyetor file website tentu akan lebih mudah bila file dapat di-upload dengan cepat karena akan menghemat waktu dan kriteria tersebut juga merupakan fitur yang dicari para pengguna website kami.

Gain dari Value Proposition Canvas kami adalah penyimpanan file aman yang dilakukan secara transparansi dan disaksikan kedua belah pihak. Selain itu, website kami mudah dan praktis, di momen tertentu pihak mempercayai menyimpan file atau dokumen di kami akan kami service sebaik mungkin dan memandu apa saja yang dibutuhkan.

Pain dari Value Proposition Canvas kami adalah ketika server down. Adakala di 1 kali tiap tahun kedatangan server down yang di mana itu berasal dari *system* pemerintahnya sendiri untuk me-restart data internet secara berkala. Kena hack, untuk masalah inilah yang

menjadi perhatian khusus untuk kami di mana kami sangat memperhitungkan aplikasi kami untuk terhindar dari para hacker. Oleh sebab itu kami sudah menyiapkan data backup / server anti hacker.

Selanjutnya adalah bagian product and services. Untuk perihal ini, kami dapat memastikan bahwa file dapat disimpan aman karena kami memiliki tim profesional dan terbaik dalam bidangnya. Kami selalu memastikan sistem pertahanan website kami untuk selalu dikembangkan agar hacker-hacker dari luar yang ingin meretas sistem kami tidak dapat masuk.

Gain creator kami adalah pencarian folder penyimpanan bisa dilakukan dengan cepat dan aman tanpa adanya gangguan terhadap folder sehingga memudahkan penyimpanan folder dan saat mencari folder (mudah dan praktis). Penyimpanan file juga dapat dilakukan secara cepat akurat tanpa adanya hambatan/lagging hingga penyimpanan file bisa berjalan dengan lancar.

Pain relivers kami adalah hosting terpercaya sehingga server tidak mudah down karna informasi akurat dan tidak ada kelirunya tentang informasi server di folder. Proteksi file yang di jamin aman dan terpercaya karna adanya proses yang cepat dan akurat jadi memudahkan proteksi file untuk mengamankan file.

## **Kesimpulan**

Dengan metode bercerita mahasiswa secara berkelompok dapat mengungkapkan idenya secara lebih luas, mendalam, namun tetap sesuai dengan kerangka yang telah ditetapkan. Pembelajaran yang dilakukan lebih menyenangkan dan lebih dapat dimengerti. Ide-ide yang dikembangkan adalah berbeda dengan ide usaha yang telah ada sebelumnya, benar-benar *out of the box* karena partisipan dapat lebih bebas mengungkapkan ide-idenya dengan metode bercerita ini. Perlunya realisasi dan implementasi dan arahan dari ahli untuk membuat ide-ide bisnis yang telah dibuat menjadi nyata agar ide-ide tersebut tidak hanya sekedar ide. Namun memiliki prospek yang nyata di masa dating.

## Referensi

- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda, A. S. (2015). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. New York, NY: willey.
- Davidhizar, Ruth DNS, CS, RN, FAAN; Lonser, Giny BA, R. (2003). Storytelling as a Teaching Technique. *Nurse Educator*, Volume 28(5), p 217-221.
- Davidson, M. R. (2004). A phenomenological evaluation: Using storytelling as a primary teaching method. *Nurse Education in Practice*, 4(3), 184–189.  
[https://doi.org/10.1016/S1471-5953\(03\)00043-X](https://doi.org/10.1016/S1471-5953(03)00043-X)
- Egerová, D., Eger, L., & Mičík, M. (2017). Does entrepreneurship education matter? Business students' perspectives. *Tertiary Education and Management*, 23(4), 319–333.  
<https://doi.org/10.1080/13583883.2017.1299205>
- Marques, C., Santos, G., Galvão, A., Mascarenhas, C., & Justino, E. (2017). Entrepreneurship education, gender and family background as antecedents on the entrepreneurial orientation of university students. *International Journal of Innovation Science Entrepreneurship*.
- Paul Schoemaker. (2013). 5 Ways to Know What Your Customers Want Before They Do. Retrieved August 17, 2020, from Inc.Com website: <https://www.inc.com/paul-schoemaker/5-ways-to-know-what-your-customer-wants.html>
- Payne, A., Frow, P., & Eggert, A. (2017). The customer value proposition: evolution, development, and application in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 45(4), 467–489. <https://doi.org/10.1007/s11747-017-0523-z>
- Sabio, Cristan PhD, MSN, RN; Petges, Nancy EdD, MSN, RN, C. (2019). A Framework for Educator Storytelling. *Nurse Educator*, 44(4), p 207-210.
- Wimpertiwi, D., & Pangaribuan, C. (2019). *A Conceptual Model Of Entrepreneurship: From Perspective To Opportunity*. <https://doi.org/10.4108/eai.6-12-2018.2286314>